

F.5. Sobre la viabilidad del código abierto. El caso de *Alfresco*

Por **Ricardo Eíto-Brun**

23 junio 2008

Eíto-Brun, Ricardo. "Sobre la viabilidad del código abierto. El caso de *Alfresco*".
Anuario ThinkEPI 2009, EPI SCP, pp. 182-184.



Resumen: Se describen las principales virtudes del software para la gestión documental desarrollado por Alfresco así como la viabilidad económica del software libre en general. A pesar de las críticas, aspectos como el rigor, la generación de redes de socios y un decidido enfoque empresarial hacen del software libre un modelo de negocio completamente viable.

Palabras clave: Alfresco, Código abierto, Enfoque empresarial, Modelo de negocio.

Title: *On the feasibility of Open source: the case of Alfresco*

Abstract: The main virtues of the document management software developed by Alfresco are described as well as the economic viability of open source in general. Despite criticism that receives, issues such as business rigour, the generation of partners' networks and a strong entrepreneurial approach make open source a completely viable business model.

Keywords: Alfresco, Open source, Entrepreneurial approach, Business model.

LA EMPRESA NORTEAMERICANA ALFRESCO celebró un encuentro con sus usuarios europeos en Barcelona (*Alfresco European Community Conference*) en abril de 2008.

Esta empresa ofrece un software para la gestión documental y de contenidos que distribuye bajo el modelo de software libre o de código abierto, lo que permite instalarlo y modificarlo para adaptarlo a las necesidades de cualquier organización al disponer del código fuente del programa, sin necesidad de adquirir licencias.

El evento se celebró en las instalaciones del Idec de la *Universitat Pompeu Fabra* y reunió a un nutrido grupo de usuarios de *Alfresco* procedentes de distintos países europeos.

Dentro de las comunicaciones presentadas al evento destacaron las que realizaron responsables de la *Junta de Andalucía* y de la *Generalitat de Catalunya*, en las que se expusieron las iniciativas que –en el marco del programa para la Administración electrónica–, están completando estas organizaciones para la gestión de contenidos y expedientes basadas en el software de *Alfresco*. Ambas sirven para demostrar dos puntos que suelen debatirse en torno al software libre:

- su viabilidad en proyectos reales con altas exigencias técnicas y de rendimiento;
- la oportunidad que brinda el software libre para facilitar el desarrollo de industrias locales.

1. Rigor empresarial

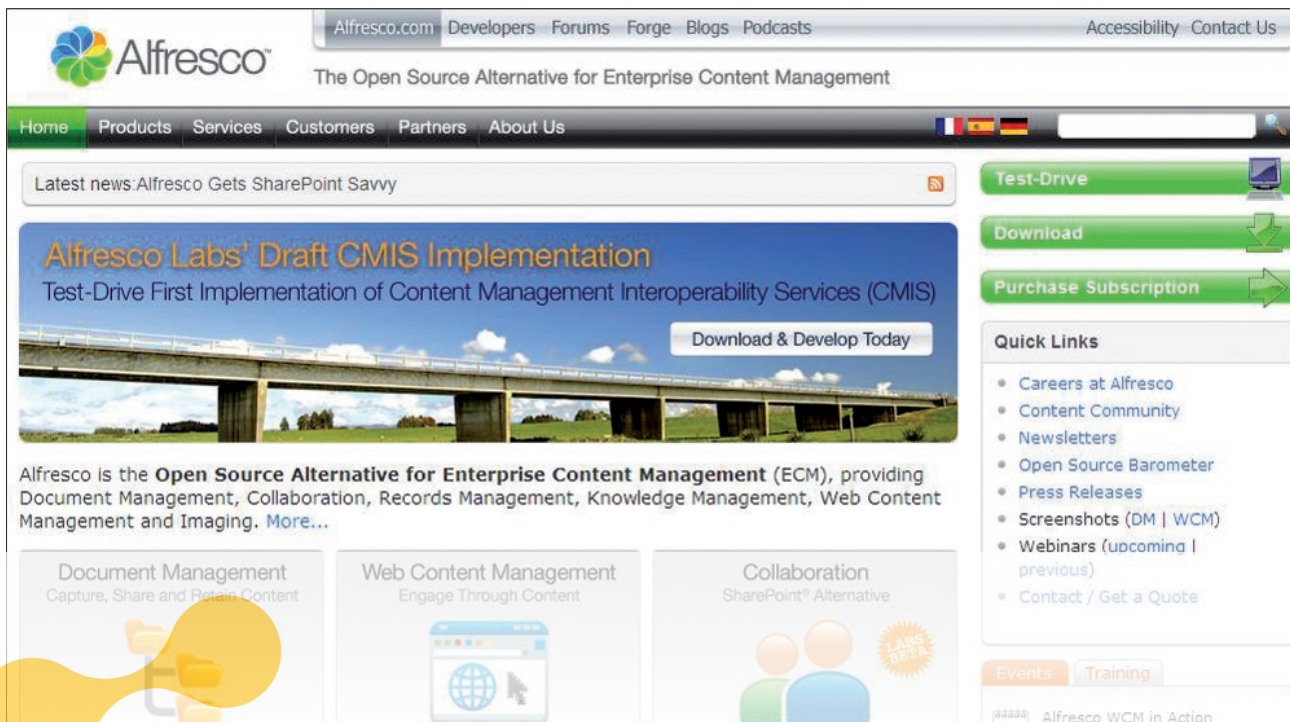
El caso de *Alfresco* es realmente significativo: tras esta aplicación informática para la gestión documental y de contenidos se encuentran dos pesos pesados de la industria del desarrollo de software:

Por una parte, **John Newton**, que fue co-fundador de *Documentum*, y **John Powell**, ex director de operaciones de *BusinessObjects*, empresa especializada en software para la inteligencia empresarial.

Alfresco se inició en 2005 y en un corto período de tiempo ha logrado alcanzar una interesante cuota de usuarios y, lo que es más importante, una confianza que la sitúa en igualdad de condiciones a los sistemas comerciales ya consolidados en el mercado.

Es un competidor directo de alternativas comerciales como *Microsoft SharePoint* (de hecho, gran parte de las presentaciones consistieron en comparar las posibilidades de *Alfresco* frente al software de gestión documental de *Microsoft*), al que desde *Alfresco* ven como su máximo rival.

Efectivamente, la evaluación de los programas de *Alfresco* nos demuestra que se trata de un software con una gran madurez, capaz de implementar satisfactoriamente los requisitos de gestión documental de cualquier organización.



Web de Alfresco

SOFTWARE

Desde una perspectiva técnica, una de las ventajas de este software es que, aun tratándose de código abierto, no está vinculado únicamente a entornos Linux, sino que ofrece una total interoperabilidad con distintos sistemas operativos y sistemas gestores de bases de datos.

Pero, aparte de su aproximación técnica y funcional, ¿qué caracteriza el éxito de Alfresco frente a otras iniciativas de código abierto? ¿Por qué el hecho bien esta empresa para evitar la sensación de riesgo asociada normalmente al software libre?

Se caracteriza sencillamente por un serio enfoque empresarial. Por ejemplo, Alfresco es capaz de ofrecer un *roadmap* o calendario de versiones con los avances previstos en las próximas entregas de sus productos.

Establecer este calendario de versiones demuestra algo tan simple como la existencia de una previsión y una planificación mínima basada en las opiniones y peticiones que reciben de los usuarios. La empresa también ha sido capaz de evolucionar su software en un corto espacio de tiempo para adaptarlo a las modernas exigencias de la gestión documental (por ejemplo, con el módulo de *records management*), y no ha sido temerosa a la hora de afrontar comparativas y *benchmarks* con otros productos.

2. Despliegue a través de redes de socios

Para llegar a un número significativo de usuarios que garantice su viabilidad como proyecto

empresarial, Alfresco ha establecido una red de socios comerciales en distintos países. Entre sus propósitos figura garantizar la competencia técnica de éstos, que deben ser capaces de implementar correctamente el producto y asegurar su mantenimiento en el futuro.

Esto demuestra la segunda ventaja antes citada del software libre: potenciar el desarrollo de una red de socios comerciales que puedan evolucionar al margen de las directrices técnicas y funcionales establecidas en la sede central de una empresa más o menos lejana.

3. ¿Software libre vs. enfoque empresarial?

Alguien puede pensar si una iniciativa de software libre, cuyo éxito se basa en su rigurosa concepción empresarial, sigue siendo software libre. Estamos acostumbrados a asociar este término con iniciativas altruistas, en ocasiones informales, y cuya adopción puede ser sinónimo de riesgo para las organizaciones.

La falta de confianza en saber qué pasará en los próximos años con estas herramientas y las dudas sobre su viabilidad financiera hacen que la comunidad de usuarios potenciales se retraiga a la hora de optar por ellas. El modelo propuesto por Alfresco demuestra que el software libre es viable siempre que se gestione su evolución y se despliegue con el rigor y la seriedad que exige cualquier software o sistema de información, bajo unos parámetros equivalentes a los de una iniciativa empresarial.

Register for free at <https://www.wikipedia.com> to download the version without the watermark

“¿Sigue siendo *software* libre un proyecto basado en una concepción empresarial?”

Obviamente, este enfoque nos lleva al principio fundamental del código abierto, que es que éste nos da libertad, no gratuidad. Aunque el software de *Alfresco* pueda descargarse y usarse sin costes, durante la reunión, la empresa destacó las ventajas que tienen los usuarios si contratan los servicios de mantenimiento que les garantizan un soporte y la resolución de los incidentes que puedan surgir con el uso del software.

El trabajo de los socios de la empresa –o del personal interno– encargados de mantener y evolucionar el software también tiene un coste. Esto, que resulta obvio, quizás desmitifique el concepto que muchas personas tienen del código abierto, pero puede servirnos para aclarar cuándo y bajo qué circunstancias el código abierto se convierte en una alternativa real a los llamados sistemas comerciales.

Cabe plantearnos ¿cuál es el precio que estamos dispuestos a pagar por la libertad?

SCIPEDIA

El software libre y su modelo de negocio
Por Oskar Calvo

Register for free at <https://www.scipedia.com> to download the version without the watermark

El sentido de la libertad no pasa tanto por las “*software factories*” como por el sentido común.

Como ha comentado **Ricardo Eíto-Brun**, uno de los grandes problemas que tiene el software libre es la viabilidad de sus proyectos. La necesidad de inversión para que éstos se lleven a cabo es un “miedo” a plantearlos como una opción seria de trabajo.

Mi duda es: ¿*Windows Vista*, con la inversión económica que tiene por detrás, es una opción seria de trabajo? Demagogias aparte o no, lo cierto es que otro de los grandes problemas que tiene el software libre es “el primo de...”, “el hermano de...”, etc., es decir, aquellas personas que se ofrecen a facilitar productos de software libre sin tener conocimientos de lo que están haciendo y, una vez han cobrado, salir corriendo. Estos “primos o hermanos” que se aprovechan de “los primos inexpertos” son los que le están dando mala fama al software libre, ya que los “estafados” piensan que la culpa es del software y no tanto del estafador.

También la idea de “libre por gratuito” hace mucho daño al software libre. Muchas empresas miran a éste como una alternativa económica –y

en cierta forma lo es–, pero cuando queremos profesionalidad o servicios hay que pagarlos. Es entonces cuando la gente se extraña y pregunta ¿pero esto no es gratis? La respuesta normal es: sí, el software es libre y gratuito, los servicios no. En estos casos es cuando uno se pregunta cuáles son las diferencias entre software libre y software propietario¹.

“El software libre ha pasado de ser una cosa de *freakis* a ser una forma más de negocio”

La explosión de internet como plataforma para todo está haciendo que el software libre este comiendo terreno al propietario en muchos ámbitos, sobre todo en las soluciones de gestión de contenidos².

Además, una de las estrategias más usadas para explotar herramientas de software libre es liberar para que otros desarrollen. Si alguien quiere desarrollar para productos de *Microsoft* tiene que pagar por el acceso a una parte de las APIs. Las empresas que tienen productos de software libre y quieren tener un producto potente y con una comunidad, lo primero que hacen es preparar una documentación de las APIs para que la “comunidad” pueda llevar a cabo “complementos” para el producto. Un ejemplo es el *DMS Ktdms*, que tiene complementos muy interesantes al producto.

Lo cierto es que el software libre ha pasado de ser una cosa de “*freakis*” a ser un modelo de negocio, en el que se vende un servicio en vez de una licencia.

Por otro lado, ya existen editoriales³ que están centrando parte de su política de ventas en el software libre. *Packt Publishing* y *Apress Book* son sólo dos de ellas. Y es que la falta de documentación había sido una deficiencia importante.

Para concluir, el software libre es una opción más y, por mucho que les pese a los defensores del código propietario, no va a desaparecer.

Referencias

1. <http://www.documentados.com/node/83>
2. Un pequeño catálogo de *software* libre: <http://catalogosl.wordpress.com>
3. Estas editoriales sólo publican en inglés. Las españolas parece que no tienen en cuenta que el *software* libre ya empieza a tener una presencia seria no sólo en España sino en toda Latinoamérica.
<http://www.packtpub.com/>
<http://www.apress.com/>